Basel, 9. September 1922. № 36 XXII. JAHRGANG

SCHWEIZ · KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ · KONSUMVEREINE (V·S·K)

REDAKTION UND ADMINISTRATION : BASEL, THIERSTEINERALLEE 14
DRUCK UND VERLAG : VERBAND SCHWEIZ · KONSUMVEREINE (V·S·K)

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt

Nachfrage.

Konsumverein in Höhenkurort sucht per sofort tüchtiges **Verkäufer-Ehepaar.** Erfordernis: Gründliche Branchekenntnisse in Lebensmittel, Schuhwaren und Haushaltungsartikel. Französisch erwünscht. Gefl. Offerten unter Chiffre A. K. V. 254 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Angebot.

Jüngling, 25 Jahre alt, kaufmännisch gebildet, mit Diplom, in sämtlichen Bureauarbeiten vertraut, sucht Stelle als **Stütze des Verwalters** oder **Buchhalter** in mittlerer Konsumgenossenschaft. Zeugnisse und Referenzen zu Diensten. Lohn und Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten unter Chiffre J. B. 256 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Junger tüchtiger **Bäcker,** mit guten Zeugnissen, sucht Stelle in eine Konsumbäckerei. Offerten unter Chiffre W. H. 250 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Konsumgenossenschaft Beverin in Sils (Doml.) sucht für ihre am 1. Oktober ausgelernte Lehrtochter (Lehrzeit 1 Jahr) Stelle als **II. Verkäuferin.** Antritt auf 1. November oder nach Uebereinkunft.

Seriöse, ehrliche und willige **Tochter** (22 Jahre alt), deutsch und französisch sprechend, sucht Stelle in Konsum, wo sie den Ladenservice erlernen könnte. Eintritt nach Belieben. Photo, sowie Zeugnisse über bisherige Tätigkeit vorhanden. Offerten richte man an Frl. A. Leemann, Lingère, Mühlehorn (Glarus).

Junger **Kaufmann,** mit sämtlichen Bureau- und Verwaltungsarbeiten vertraut, sucht Stelle als **Buchhalter** oder **Verwaltergehilfe** in grösserem Konsumverein. Zeugnisse und Referenzen zu Diensten. Offerten unter Chiffre M. J. 257 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Einer der zahlreichen Vorzüge

unserer eigenen genossenschaftlichen Lebensversicherungsanstalt, der

Schweiz. Volksfürsorge

Volksversicherung auf Gegenseitigkeit

besteht darin, dass für Versicherungen mit **vierteljährlicher** und **monatlicher Prämienzahlung** im Todesfalle die Prämien nur noch für das laufende Quartal oder den laufenden Monat zu zahlen sind und nicht bis zum Schlusse des Versicherungsjahres weiter entrichtet werden müssen. Bei der Volksfürsorge wird deshalb bei Todesfällen die Versicherungssumme nicht um die bis zum Ende des Versicherungsjahres ausstehenden Prämienraten gekürzt, sondern

die Versicherungssumme gelangt unverkürzt zur Auszahlung

Prospekte sind erhältlich und Auskunft wird erteilt bei den Verwaltungen der Konsumvereine, bei den Vertrauenspersonen (Vermittlern) und bei der Zentralverwaltung der Volksfürsorge Tellstrasse 58 in Basel

Die Bankabteilung des V.S.K.

empfiehlt sich für den

Abschluss von Versicherungen aller Art

wie:

Einzel-Unfall-Versicherung gegen Unfälle aller Art.

Beamten-Unfall-Versicherung gegen berufliche und ausserberufliche Unfälle (Bureau und Verkaufsmagazin).

Versicherung der Dienstboten.

Haftpflicht-Versicherungen gegenüber Drittpersonen nach Massgabe des schweiz. Obligationenrechtes, mit Einschluss der Regressversicherung.

Landwirtschaftliche Unfall- und Haftpflicht-Versicherung.

Versicherung gegen Einbruch und Diebstahl für Warenlager, Bargeld, Wertpapiere, Geschäftseinrichtungen etc.

Fahrrad-Diebstahl-Versicherung.

Glasversicherungen. Schaufenster, Türen, Spiegel etc.

Vermietung von versicherten Tresors (kleinere Geldschränke) zur Aufbewahrung der Tageseinnahmen und Wertpapieren aller Art.

Auto-Kasko-Versicherung bietet Ersatz für Beschädigung, Zerstörung oder Diebstahl des Fahrzeuges.

Kautions-Versicherungen für Angestellte von Verbandsvereinen.

Versicherung gegen Feuer-, Blitz- und Explosionsschaden und den durch Löschen verursachten Wasserschaden.

Wasserleitungsschäden-Versicherung gegen Beschädigungen an Gebäuden, Einrichtungen, Mobiliar und Waren.

Prospekte, Antragsformulare etc. stehen gerne zur Verfügung 

SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

XXII. Jahrgang — Basel, den 9. September 1922 — No. 36

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—12 Seiten Text.

Abonnementspreis: Fr. 13.— per Jahr, Fr. 6.50 per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 18.— per Jahr.

Redaktion: Dr. Henry Faucherre.

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel. Für denselben **Dr. Oscar Schär.**

Inhalts-Verzeichnis:

Führende Gedanken.

Das wahre Führertum.

Welche Grundbedingungen muss wahres Führertum erfüllen?

Der Führer sei Vorbild und Gefährte, das umschliesst alles. Er steht über den ihm Anvertrauten und dennoch mitten unter ihnen; er muss sie alle verstehen und erkennen und sich von ihnen erkennen lassen; er gebe sein ganzes Sein und Können ihnen und nehme ihr Innenleben warm empfindend in sich auf. Daraus allein entspringt Treue um Treue, wahre Führer- und Gefolgschaft.

* * *

Im Drang nach Umschwung und neuzeitlicher Gestaltung wird allzusehr vergessen, aus der Erfahrung gewaltiger Vergangenheit das Beste als Bausteine zu Neuem herüberzuretten.

* * *

Von der Pike auf zu dienen, ist Erfordernis für jeden Führer.

* * *

Undenkbar ist ein rechter Führer ohne pädagogisches Geschick. Dies zu wecken und zu pflegen gilt es heute mehr denn je und sei vornehmste Aufgabe künftiger Führerschulen.

* * *

Der Führer muss loben und anerkennen können. Tadel lähmt oft, Lob nur kann Höchstleistung beflügeln.

* * *

Nun soll auf den Trümmern neuzeitlich aufgebaut werden. Möge uns klar werden, dass dies erfolgreich nur auf den Fundamenten wahren Führertums möglich ist. Ohne dieses wird jeder Neubau in sich zusammenstürzen.

Heinz v. Hoff, Grenzbote 1919, No. 21.

Genossenschaftliche Ausbildung des Personals.

J. Rieper, Hamburg.

Es genügt in unserer Genossenschaftsbewegung nicht mehr, nur für die Ausbildung der leitenden Personen zu sorgen. So notwendig es auch ist, für einen durchgebildeten, tüchtigen Nachwuchs dieser Personen Sorge zu tragen, so dringend erforderlich ist es, dafür zu arbeiten, dass in den kommenden Zeiten alle Angestellten mit den Grundsätzen und dem Wesen der Genossenschaftsbewegung vertraut sind. Wohl ist es leichter, die leitenden Beamten und die ehrenamtlichen Funktionäre, die aus innerem Antrieb für uns wirken, für die Teilnahme an den Kursen zu gewinnen, als die Angestellten, von denen ein Teil unserer Bewegung gleichgültig gegenübersteht und sein Verhältnis zu dem Unternehmen, das ihn beschäftigt unter dem gleichen Gesichtswinkel betrachtet, wie die Arbeiter und Angestellten kapitalistischer Betriebe das ihre. Und doch muss diese Arbeit geleistet werden, muss versucht werden, den Angestellten die Möglichkeit zu geben, ihre berufliche Ausbildung zu fördern, Einsicht in die genossenschaftliche Arbeitsweise und über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Genossenschaftsbewegung zu gewinnen und zu vertiefen.

Ueber die Notwendigkeit genossenschaftlicher Bildungsarbeit gibt es unter Einsichtigen keinen Streit mehr. In der Genossenschaftsbewegung aller Länder finden wir die Erziehungsarbeit anerkannt, finden wir das ernsthafte Bemühen, ihre Anhänger zu wirklichen Genossenschaftern zu erziehen. In Deutschland ist

vom Zentralverband deutscher Konsumvereine eine Hochschule eingerichtet, in der man in Halbjahrskursen sich in ernster Arbeit bemüht, den Schülern praktische und theoretische Kenntnisse zu übermitteln und Fähigkeiten für ihren Beruf an leitender Stelle zu wecken und zu erziehen. Der Kreis der Schüler kann naturgemäss nur ein sehr begrenzter sein. Doch können die Teilnehmer solcher Kurse die Bildungsarbeit der Konsumvereine an ihrem Wohnorte und dessen näherer Umgebung wirkungsvoll unterstützen.

In unserer Bewegung gilt in besonderer Weise das Wort, dass nicht alle Arbeit von der Leitung geleistet werden kann, dass von dieser nicht alle Anregungen ausgehen können. So können auch die Zentralen der einzelnen Länder nicht die in allen Orten notwendige Bildungsarbeit leisten, sie können die Konsumvereine nicht der Pflicht entheben, selber Hand anzulegen und mit den vorhandenen Kräften das Werk der Erziehung an unseren Anhängern und Angestellten zu beginnen. Befruchten und unterstützen können die Zentralen dieses Wirken durch Kurse, die für die Funktionäre für das gesamte Arbeitsgebiet oder für Bezirke veranstaltet werden, wie es schon seit Jahren z. B. in Deutschland geschieht.

Doch dieses Wirken der Zentralen ist der Aussaat von Samenkörnern vergleichbar, die weitergetragen werden müssen, um hundertfältige Früchte zu bringen. An jedem Orte, in dem ein Konsumverein besteht, zum mindesten in den grösseren Orten, muss Bildungsarbeit für das Personal geleistet werden. Für alle Angestellten und Arbeiter ist notwendig, dass sie mit dem Wesen der Genossenschaftsbewegung vertraut sind. Der Unterricht über die Bedeutung unserer Bewegung käme für alle Beschäftigten in Frage, damit die falschen Anschauungen, die noch vielfach über die Konsumvereine als Wirtschaftsform und als Arbeitgeber bestehen, allmählich aus den Gehirnen der Genossenschaftsangestellten verschwinden.

Wenn Kurse über das Wesen der Genossenschaftsbewegung für alle Gruppen unserer Angestellten eingerichtet werden, so wird es doch notwendig sein, einigen Gruppen daneben Spezialunterricht zu ermöglichen, z. B. in Buchführung, Kalkulation, Warenkunde.

Ein ganz besonderes Gewicht wird stets a u f d i e A u s b i l d u n g d e s V e r k a u f s p e r s o n a l s z u l e g e n s e i n. Schon das Betragen einer Verkäuferin in der Verkaufsstelle kann der Genossenschaft Schaden zufügen. D e m g r ö s s e r e n T e i l u n s e r e r M i t g l i e d e r w i r d s t e t s d i e V e r t e i l u n g s s t e l l e a l s M a s s t a b f ü r d i e G e n o s s e n s c h a f t d i e n e n. Das Aussehen der Verteilungsstelle, die Behandlung und Bedienung der Mitglieder durch das Personal, dessen Fähigkeit, Auskünfte über genossenschaftliche Fragen zu erteilen oder Missverständnisse aufzuklären und Beschwerden zu erledigen, sind von grösserer Bedeutung für die Ausbreitung und das Gedeihen eines Vereins, als gewöhnlich zugegeben wird.

Die Schwierigkeiten, die sich bei der Ausbildung der Verkäuferinnen herausstellen, dürfen nicht übersehen werden. Sie sind sehr gross. In vielen Fällen wird die junge Verkäuferin nicht besonders geneigt sein, sich über die Probleme, die uns beschäftigen, Gedanken zu machen und sich in oft nicht leichter Arbeit zu bemühen, Kenntnisse zu erwerben, die für sie und ihre Tätigkeit notwendig sind.

Diese Schwierigkeiten müssen überwunden werden. Und zwar muss der Unterricht der Verkäuferin so einfach wie möglich gehalten werden; anknüpfend an die Praxis, der ja doch der überwiegende Teil eines solchen Kurses gewidmet sein muss. Kurse für Verkäuferinnen sind schon vor dem Kriege in einigen Konsumvereinen veranstaltet worden. Der Erfolg war nicht zufriedenstellend. Mag es daran liegen, dass der Unterricht zu schwer, dass die Erwartung zu hoch gespannt war. Vielleicht trug auch die Einstellung der Teilnehmer die Schuld. Ich möchte aber dem vorübergehenden Charakter des Unterrichts die Ursache für den geringen Erfolg zusprechen. Die Erziehung bei jungen Leuten muss täglich, ja stündlich geleistet werden. Was die Verkäuferin in einigen Stunden im Laufe einiger Wochen gelernt hat, das wird oft im Gleichtritt des Alltags an manchen Widerständen zerbrechen. Hierzu ist besonders der Widerstand solcher Kolleginnen zu rechnen, die an einem solchen Unterricht nicht teilgenommen haben und nun in dem Mitteilen des Gelernten ein Aufspielen der Kollegin, wenn nicht gar Schlimmeres erblicken.

Die Hamburger «P r o d u k t i o n» hat, gewitzigt durch diese Erfahrungen, eine neue Form der Unterweisung erprobt. Sie hat seit zwei Jahren Kurse eingerichtet für Verkäuferinnen, die sie für geeignet hält, als Lehrerinnen für das weibliche Verkaufspersonal zu wirken.

Der Unterricht wurde an zwei Nachmittagen in jeder Woche im Winterhalbjahr abgehalten. Behandelt wurden «D a s W e s e n d e r G e n o s s e n s c h a f t s b e w e g u n g», «W a r e n k u n d e», und «D i e P f l i c h t e n d e s V e r k a u f s p e r s o n a l s». Das Ziel dieses Lehrkursus war, die Teilnehmerinnen vertraut zu machen mit den Zielen der Genossenschaftsbewegung, mit ihrer sozialen und wirtschaftlichen Bedeutung, sie erkennen zu lernen, welche hohe, wertvolle und verantwortliche Tätigkeit in ihrem beruflichen Wirken liegt, und ihnen die Möglichkeit zu geben, Bildungselemente, die für ein erfolgreiches Wirken für sie Voraussetzung sind, in sich aufzunehmen.

In diesem Lehrkursus wurde nicht nur vorgetragen; die Schülerinnen mussten mitarbeiten; durch Abfragen des Gehörten, durch Hausaufgaben suchte der Lehrer festzustellen, inwieweit das Gelehrte geistiges Eigentum der Teilnehmerinnen geworden. Am Schlusse des Kursus mussten sie eine Probearbeit liefern. Im letzten Jahre wurden fünf der den Kursus besuchenden Verkäuferinnen als Lehrerinnen angestellt.

Die Lehrerinnen haben den Verkäuferinnen gegenüber Vorgesetzteneigenschaft. Sie sollen durch Wort und Beispiel in taktvoller Weise lehren, wie die Pflichten einer Verkäuferin mustergültig erfüllt werden, sollen zeigen, wie in der täglichen, scheinbar unbedeutenden Tätigkeit in der Verkaufsstelle wichtige, höchst wertvolle Arbeit für die Gemeinwirtschaft geleistet wird.

Alles Neue muss sich durchsetzen gegen die Widerstände derjenigen, die am Alten festhalten wollen oder in dem Neuen stets etwas wittern, was gar nicht darin gefunden werden kann. Auch diese neue Einrichtung der Lehrerinnen für Verkäuferinnen fand Widersacher. Besonders bei den Lagerhaltern, die glaubten, dass ihre Autorität geschwächt würde. Sehr bald lernten sie aber einsehen, welche wertvolle Hilfe sie an den Lehrerinnen bekommen. Heute wünscht gar mancher Leiter einer Verkaufsstelle, dass er eine Lehrerin zur Unterstützung hätte.

Um recht vielen Lagerhaltern die Unterstützung durch eine Lehrerin zu ermöglichen und um einen möglichst grossen Kreis von Verkäuferinnen der Er-

ziehung in der Verkaufsstelle teilhaft werden zu lassen, wechseln die Lehrerinnen nach einem bestimmten Zeitraum ihre Arbeitsstätte. Sie werden einer andern Verkaufsstelle zugewiesen. Hierdurch wird ihr Gesichtskreis erweitert, sie sammeln neue psychologische Erkenntnisse, ihr Einfluss wächst und eine recht grosse Zahl Verkäuferinnen erhält für eine geraume Zeit stündlichen, theoretischen wie praktischen Unterricht. Die Dauer der Tätigkeit der Lehrerin in einer Verteilungsstelle muss nach Erfordern bestimmt werden. In der «Produktion» währt sie etwa acht Wochen.

Bei allen Erziehungsfragen ist es nicht leicht, ihre Erfolge streng umrissen festzustellen; auch bei der Erziehung von Lehrerinnen ist es schwer, in dem kurzen Zeitraum des Bestehens dieser Einrichtung von grossen Erfolgen zu sprechen. Aber die erwähnte Tatsache, dass Lagerhalter heute gern eine Lehrerin in ihrer Verteilungsstelle tätig sehen, ist ein Zeichen des Erfolges. Mehr noch spricht für die Güte dieser Erziehungsarbeit der Umstand, dass bei der Uebernahme des Harburger Konsumvereins durch die Hamburger «Produktion» Lehrerinnen in die Verteilungsstellen nach Harburg geschickt wurden und dass sie hier zur Freude der Mitglieder und unter Anerkennung der Verwaltung arbeiteten. Ein Teil der plötzlich einsetzenden Steigerung des Umsatzes in diesen Läden ist unstreitig auf ihre Arbeit zurückzuführen.

Die Verkäuferinnen sind der Teil unserer Angestellten, dessen berufliche und genossenschaftliche Erziehung uns in erster Linie beschäftigen muss. Haben Verkäuferinnenkurse nicht die gewünschten Erfolge erzielt, so braucht man sie deshalb nicht abzuschaffen, man kann sie als Vorstufe für die Lehrerinnenkurse ansehen. Aber die Erziehung von Lehrerinnen für die Verkäuferinnen erscheint heute als dringende Notwendigkeit für die Fortbildung des Verkaufspersonals. Sie ist als der Eckpfeiler der Erziehungsarbeit am Personal anzusehen. Die Lehrerin, in der Genossenschaftstheorie unterwiesen, in der Praxis geschult, mit den Eigenschaften ausgerüstet, die eine vorbildliche Verkäuferin besitzen muss, ist eine ständige Erzieherin, die während der ganzen Arbeitszeit genossenschaftliche Bildungsarbeit treibt, gegenüber Kursen, die nur während weniger Stunden innerhalb eines kurzen Zeitraumes abgehalten werden.

Der Versuch der «Produktion» ist wert, dass er von den grossen Vereinen beachtet wird. Vielleicht unternehmen sie ähnliches. Der Erfolg wird von Jahr zu Jahr spürbarer werden im Interesse unserer Bewegung. Die Kurse können von Jahr zu Jahr verbessert und die Erfahrungen, die in ihnen gemacht werden, können unserer gesamten Erziehungsarbeit zugute kommen.

Der Lebensmittelverein Zürich im Jahre 1921.

Dem zweitgrössten unserer schweizerischen Verbandsvereine hat das Jahr 1921 ebenfalls erhebliche Schwierigkeiten bereitet und beträchtliche Opfer auferlegt. Die Genossenschaft machte es sich, wie der Geschäftsbericht sagt, zur Pflicht, dem Preisabbau Zug um Zug zu folgen, was nicht ohne empfindliche Verluste möglich war. Die wirtschaftliche Krisis mit ihrer grossen Arbeitslosigkeit hatte einen andauernd ungünstigen Einfluss auf den Geschäftsgang, sodass ein fühlbarer Umsatzrückgang eintrat. Angesichts dieser Erscheinungen musste die Geschäftsleitung vor allem darauf bedacht sein, die Unkosten in ein gesundes Verhältnis zum Umsatz zu bringen. Demgemäss wurde ein Reorganisationsprogramm auf breiter Basis aufgestellt und mit dessen Durchführung begonnen. Die Verhältnisse erfordern aber zum Teil einschneidende Massnahmen. Die Geschäftsleitung ist sich bewusst, dass dabei die Mitwirkung der Behörden und die Einsicht des Personals unentbehrlich sind, denn nur damit lasse sich der Zweck der genossenschaftlichen Institution erfüllen.

Die Zahl der Mitglieder, die am 31. Dezember des Berichtsjahres 32,768 betrug, ist gegenüber dem Vorjahre ohne nennenswerte Veränderung geblieben, immerhin kann eine kleine Vermehrung konstatiert werden. Hier wird anerkennend die Propaganda erwähnt, die von den weiblichen Mitgliedern des Aufsichtsrates und einigen Mitgliedern der Frauenkommission geleistet wurden.

In den einzelnen Abteilungen wurden folgende Umsätze erzielt:

	1921	1920
Waren	11,101,976.04	14,021,436.02
Wein	780,532.01	894,071.63
Bier	151,683.65	114,384.50
Bäckerei	984,443.85	1,028,644.98
Brennmaterialien	882,031.90	851,305.—
Lebensmittelhalle	1,172,317.28	1,691,916.05
Haushaltungsartikel	584,019.37	639,802.16
Schuhwaren	1,143,421.31	1,374,751.87
Schuhreparaturwerkstätte	104,794.05	147,527.23
Tuchhalle	1,007,654.12	853,107.56
	17,912,873.58	21,616,947.—

Der Rückgang betrug also Fr. 3,704,073.42. Es ist aber nur ein Rückgang hinsichtlich des Wertes, denn die Menge der Waren erfuhr eine Zunahme. Wären nicht viele Mitglieder durch die Arbeitslosigkeit in ihrer Kaufkraft geschwächt worden, so hätte die Umsatzsumme vom Jahre 1920 trotz des Preisabbaues wahrscheinlich überschritten werden können.

Das Rechnungsergebnis war in Anbetracht aller Umstände befriedigend. Der Betriebsüberschuss betrug Fr. 715,972.79. Die Rückvergütung wurde auf 6 % festgesetzt, was die Summe von Fr. 600,000.— erforderte.

Die Bilanz per 31. Dezember 1921 wies nach Annahme der Anträge des Verwaltungsrates in den Aktiven als Hauptposten auf: Liquide Mittel und kurzfristige oder leicht realisierbare Aktiven Franken 5,785,848.62; Beteiligungen Fr. 340,100.—; Werttitel und Schuldbriefe im eigenen Besitz Franken 797,600.—; feste Anlagen a) Mobilien Fr. 411,110.— b) Immobilien Fr. 7,497,217.93; transitorische Aktiven Fr. 9228.60. In den Passiven werden folgende Hauptposten ausgewiesen: Eigenkapital Franken 1,812,808.68; Fremdkapital, a) kurzfristige Verpflichtungen Fr. 4,913,460.04, b) langfristige Verpflichtungen Fr. 7,387,482.—, zusammen Fr. 12,300,942.04; Amortisationen auf Immobilien Fr. 629,845.73; transitorische Passiven Fr. 97,508.70.

Die Anträge des Aufsichtsrates über die Verteilung des Ueberschusses lauteten: Abschreibungen Fr. 19,858.55, Einlage in den Reservefonds Franken 30,000.—, Verzinsung des Genossenschaftskapitals à 5% Fr. 59,373.95, Rückvergütung 6% von Franken 10,000,000 = Fr. 600,000.—, Vortrag auf neue Rechnung Fr. 6740.29.

Das Finanzwesen entwickelte sich gut. Das Genossenschaftskapital betrug am Ende des Berichts-

jahres Fr. 1,243,947.38 oder rund Fr. 38.— pro Mitglied. Der noch ausstehende Betrag für Anteilscheine betrug Fr. 291,294.85. Die Einlagekasse zeigte eine gute Entwicklung; die Zahl der Einleger ist um 112, das Einlagekapital um Fr. 302,050.16 gestiegen. 3760 Genossenschaftsmitglieder besassen zu Ende des Jahres Einlagebüchlein mit einer Gesamteinlage von Fr. 2,727,492.84. Im Durchschnitt kamen auf einen Einleger Fr. 725.34. Die Kassa-Obligationen fanden im Jahre 1921 wieder zahlreiche Abnehmer. Die Obligationenschuld ist um Fr. 294,100.— gewachsen und betrug auf Ende des Jahres inkl. die pfandversicherten Obligationen Fr. 1,508,500.—. Der Abbau des Warenlagers und die allgemeine Verbilligung der Gelder gaben Veranlassung zur Herabsetzung des Zinsfusses von 6 und $5^3/_4$% auf $5^3/_4$ und $5^1/_2$% mit fünf- und dreijähriger Laufzeit.

Der Personalbestand erfuhr im Jahre 1921 infolge der durch die Verhältnisse notwendig gewordenen Sparmassnahmen eine Verminderung, indem er von 563 auf 512 Personen zurückging. Davon kamen 235 Personen auf die Verkaufslokale. Die erwähnten Sparmassnahmen waren, wie der Geschäftsbericht mitteilt, mehrfach Gegenstand einlässlicher Beratung zwischen Behörden und Personal. Fehlte es auch beim Personal nicht am guten Willen, wirksame Vorschläge zur Hebung der Krisis zu machen, so erwiesen sich diese bei näherer Prüfung doch nicht als diejenigen Mittel, welche geeignet sein konnten, der Genossenschaft eine solide finanzielle Grundlage zu schaffen. Wohl aus der Erkenntnis der unsicheren Lage heraus verzichteten die Personalorganisationen vorübergehend auf den Abschluss eines neuen kollektiven Arbeitsvertrages bis zur Wiederkehr normaler Verhältnisse oder bis zur Einführung des in Vorbereitung begriffenen Landestarifes für die Konsumgenossenschaften der Schweiz. Die Personalvertreter erklärten auch ihr Einverständnis mit der Verminderung der Zahl der Angestellten durch Pensionierung und freiwilligen Austritt etc., dagegen sprachen sie sich entschieden gegen den in Aussicht genommenen Lohnabbau und weitere Personalentlassungen aus. Das Invalidenversicherungsreglement vom Jahre 1913 musste einer Aenderung unterzogen werden, damit den zur Pension bestimmten Angestellten eine in den Zeitverhältnissen begründete höhere Pension zuerkannt werden konnte.

Im Geschäftsbericht finden wir auch einen Bericht der Frauenkommission, in welchem auf Grund eigener Beobachtungen konstatiert werden musste, dass die Einkaufsbetätigung der Mitglieder im eigenen Geschäft eine noch viel intensivere werden muss, wenn sie die Qualifikation als gute Genossenschafterinnen mit Recht beanspruchen wollen. Diskutiert wurden diejenigen Fragen, die für die Genossenschafterinnen spezielles Interesse haben. Unter anderem erhob sich über die Wünschbarkeit der Rückvergütung oder eines andern Modus ein Meinungsaustausch, der erfreulicherweise nicht von engen egoistischen Anschauungen ausging, sondern das höhere Genossenschaftsinteresse im Auge behielt.



Wer andern eine Grube gräbt, fällt selbst hinein,

so möchte man bei der Lektüre eines Artikels in der «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau» ausrufen, der von der Geschichte der deutschen Umsatzsteuer handelt.

Herr Hammer, ein alter mittelständischer Reichstagsabgeordneter, half seinerzeit redlich mit, die Umsatzsteuer schaffen, die als Erdrosselungssteuer für die verhassten Konsumvereine und Warenhäuser gedacht war.

Die Verhältnisse haben sich inzwischen wesentlich geändert, denn heute werden die mittelständischen Organisationen von der gleichen Steuer selbst dermassen gefährdet, dass der Konsumvereinstöter Hammer sich auch in der Gesellschaft der Gegner der Umsatzsteuer befindet.

Wie das gekommen ist, erzählt Herr Hammer anlässlich des Verbandstages der kaufmännischen Genossenschaften selbst wie folgt:

«Ich will Ihnen nun erklären, wie ich zu dem Antrag bezüglich der *Befreiung der Genossenschaften von der Umsatzsteuer* gekommen bin. Der Antrag ist nicht von mir und dem Dr. Breitscheid von den Unabhängigen, sondern der Antrag ist *entworfen von den vier grossen Genossenschaftsverbänden.* Die haben einen freien Ausschuss gegründet, der sich gegen die Legislative wendet, da, wo sie nicht richtig auf das Genossenschaftswesen angewendet wird. Dieser *Freie Ausschuss hat schon manches erreicht.* Er hat *zugunsten der Konsumvereine* bei der sozialistischen Regierung sogar *so viel erreicht,* dass wir, da wir ja auf demselben Gesetzesboden stehen, *dadurch profitierten* und gewissermassen mitgenommen wurden und wir bloss die Abgeordneten zu bearbeiten hatten. Wenn ich als Mitglied meiner Genossenschaft 1000 Mark eingezahlt habe als Geschäftsanteil und hafte mit 1000 Mark, und Hunderte haben das gleiche getan, so riskiere ich einen Teil meines Vermögens. Und so geben Dutzende und Hunderte von Genossenschaften ihrer Zentrale das eingezahlte Geld. Mit den Summen, die da zusammenkommen, wird eingekauft, gegen bar. *So wie die Ware an die Genossenschaft kommt, muss Umsatzsteuer gezahlt werden, kauft der Genosse davon, muss er wieder Umsatzsteuer bezahlen!* Geht die Sache schief, wie 1919/20, wo der grosse Preissturz kam, zahle ich, damit meine Genossenschaft nicht zugrunde geht, vielleicht zwei bis drei weitere Anteile bar ein und übernehme zwei bis drei weitere Haftsummen, damit die Verluste gedeckt werden. Das war ein Grund, der mich bewog, diesen Antrag aufzunehmen.

Dann weiter. *Von den 2300 Handwerkergenossenschaften stehen etwa 600 bis 800 auf der Kippe,* weil sie alle Reserven verloren haben im Jahre 1920. Sie haben vielfach auch ihren Grundbesitz, ihre Altersheime usw. hergeben müssen. Da ist die Unlust so stark geworden, dass viele Händler sich wieder dem Grosshandel zuwenden, weil sie sagen: da habe ich doch hässliche Verluste in der Genossenschaft gehabt, und so besteht die Gefahr, *dass 600 bis 800 Genossenschaften aus Unlust vor die Hunde gehen,* wenn sie nicht über die schlimmste Zeit über Wasser gehalten werden können. Es erhob sich ein Sturm der Entrüstung im Handwerk und Kleinhandel — von wem angeschürt, will ich nicht erörtern —, aber schon am dritten Weihnachtsfeiertage habe ich meiner Parteileitung telephoniert: Ich habe die Einsicht der Handwerker und Kleinkaufleute völlig verkannt. Ich habe geglaubt, ihnen für die Zukunft eine Hilfe zu geben, und ich sehe, sie wollen sie nicht. Ich schlage vor, dass wir den Antrag schon in der zweiten Lesung des Steuerausschusses *zurückziehen.* Ebenso kamen andere Parteien, sodann kam die *grosse Koalition* zustande, wobei die Regierung zur Bedingung machte, der *Antrag Hammer-Dr. Breitscheid,* wie er *diabolisch* genannt wurde —, ich habe mit *Dr. Breitscheid* kein Wort über diesen Antrag gesprochen —, *er hat ihn ebenso wie ich übernommen,* müsse *abgelehnt* werden. Was *kommt denn bei der Besteuerung für das Handwerk und Kleinhandel heraus? Die Umsatzsteuer ist so brutal, dass viermal 2 nicht 8 ist, sondern beinahe 9½, und die Zentralisierung der Betriebe muss kommen, weil die ungeheuerliche Umsatzsteuer nicht zu ertragen ist.* Und es werden intelligente, kaufmännisch gebildete Handwerker, die das Zeug und das erforderliche Kapital dazu aufbringen, sich herbei machen zur Herstellung von Erzeugnissen, die früher drei bis fünf Gewerbe herstellten, um die Umsatzsteuer zu sparen.

Vom *Zentralverbande deutscher Konsumvereine* verlautete: Wenn der Antrag abgelehnt wird, werden wir folgendes machen: Wir haben schon einige Rittergüter. Wir werden eine ganze Anzahl Bauerngüter für die Getreidewirtschaft dazu pachten. Wir werden also getreideerzeugend sein. Wir werden auch an die Getreidegrosshändler abgeben. Ferner werden unsere Mühlen das Getreide vermahlen und unsere Konsumvereinsbäckereien es weiterverarbeiten. Was bedeutet das? Das bedeutet, dass *drei- oder viermal die Umsatzsteuer gespart* wird, *weil nur ein Unternehmer diese Erzeugung betreibt.* Was tun wir, die wir in keinen Konsumverein wollen, abgesehen von den 14,000 Handwerkern, Gewerbetreibenden und Kauf-

leuten in Sachsen, die in Konsumvereinen sind? Es hört doch alles auf, dass Kaufleute und Handwerker in einen Konsumverein gehen. Aber wir, die wir das nicht wollen, was passiert mit uns? *Wir bezahlen durch Zurücknahme bezw. Ablehnung der Steuerbefreiung einmal die Umsatzsteuer vom Getreidebauern zum Getreidegrosshändler, vom Getreidegrosshändler zur Mühle, von der Mühle zum Bäcker, vom Bäcker eventuell auch noch zum Kaufmann bezw. zum Verbraucher. Wir bezahlen dafür viermal Umsatzsteuer.* Ich sehe für die Kaufmannschaft und das Handwerk dagegen nunmehr *keinen anderen Weg* mehr, als *die genossenschaftliche Selbsthilfe.* Nur auf der Genossenschaft können Sie vertikal aufbauen. Und wer mir sagt, die Genossenschaft sei Sozialisierung, dem sage ich: Unsinn, denn ich besorge mir durch die Genossenschaft doch nur entweder das Geld, das ich brauche, oder die Rohstoffe, die ich verarbeiten will, oder die Waren, die ich verkaufen will. Ich bleibe in meinem Geschäfte vollkommen individuell. Wo liegt da die Sozialisierung? Nein, gerade die Genossenschaft ist der festeste Damm gegen die Sozialisierungsbestrebungen.

Die Redaktion der «Rundschau» bemerkt hierzu: Natürlich sind Herrn Hammer, namentlich soweit die angeblichen Absichten der Konsumvereine in Frage kommen, allerlei Irrtümer und Ungereimtheiten unterlaufen, an sich ist aber seine Rede recht lehrreich. Jedenfalls bestätigt sie, dass die Umsatzsteuer in ihrer heutigen Form eine vollendete Sinnlosigkeit ist, für die niemand, er stehe wirtschaftspolitisch wie er wolle, vernünftige Gründe aufzubringen vermag.



Religion und Geschäft.

In der «Schweiz. Spezereihändler-Zeitung» hat sich seit einiger Zeit eine Polemik entsponnen darüber, dass sich Geistliche für die Frage des Konsumvereinswesens interessieren und einzelne von ihnen sich sogar an der Leitung von Genossenschaften aktiv betätigen.

Der ganze Streit, ob es sich für einen Geistlichen schicke oder nicht, sich «geschäftlich» zu betätigen, ist, soweit die Konsumgenossenschaften in Frage kommen, müssig, denn die Konsumgenossenschaften sind eben keine Geschäfte im Sinne der Erwerbswirtschaft, und wenn die Händler dennoch über diese Frage weiter streiten, so beweisen sie nur einmal mehr, dass sie das Wesen der Konsumgenossenschaften nicht begreifen.

Dass hin und wieder auch ein weisser Rabe in den Reihen unserer wirtschaftlichen Gegner auftaucht, beweist die neueste Nummer (34) der «Schweiz. Spezereihändler-Zeitung», in der ein Einsender, offenbar ein Händler, die vorgeschlagenen Kontrollmassnahmen gegen konsumvereinsfreundliche Geistliche energisch ablehnt und weiter schreibt:

«Nein, dafür fehlt uns sowohl die Kompetenz als die rechtliche, sittlich einwandfreie Grundlage; ganz abgesehen davon, dass bis heute der Beweis noch nicht erbracht ist, als sei das Genossenschaftswesen etwas Unerlaubtes oder auch nur Unedles. (Von uns hervorgehoben. Die Red.) Das muss sich auch der eingefleischte ehrliche Detaillist eingestehen, der im übrigen treu und stark zu seiner Fahne hält.»

Wir freuen uns aufrichtig, auch einmal eine menschlich wohltuende Presstimme aus diesem Lager publizieren zu können, was angenehm absticht gegenüber dem gehässigen Treiben gewisser prominenter Mittelstandsführer.

Wir erinnern daran, dass es z. B. Herr Kurer war, der vor nicht gar langer Zeit zu behaupten wagte, «dass in den meisten Fällen Konsumvereine von Lehrern, Pfarrherren oder Beamten gegründet werden, um sich auf diese Weise Einfluss und oft ein respektables «Nebeneinkommen» zu verschaffen, denn auch diese Herren tun nicht alles aus lauterer, reiner Nächstenliebe.»

Könnte in diesem Falle nicht auch der Lehrer vom Schüler lernen?



Die preisregulierende Tätigkeit der Konsumvereine

wird oft angezweifelt, und da ist es notwendig, hie und da Urteile von unbefangener Seite heranzuziehen, die geeignet sind, die schiefen Meinungen der Nörgeler und unberufenen Kritiker richtigzustellen.

In der August-Nummer der «Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik» finden wir einen Aufsatz über die «Konzentrationsbestrebungen in der schweizerischen Industrie vor Ausbruch des Krieges» von Dr. W. Fahle in Bern.

In dieser Arbeit werden auch die Mühlensyndikate und der Einfluss der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine auf die Syndikatspreise kurz geschildert. Diesem Abschnitt entnehmen wir den folgenden Passus:

Unter dem Druck der französischen und besonders der deutschen Konkurrenz, die, begünstigt durch versteckte staatliche Exportprämien, weisse Mehle auf den schweizerischen Binnenmarkt zu sehr niedrigen Preisen forcierte, schlossen sich unter grossen Schwierigkeiten 1903 zunächst die Zürcher Mühlen zur «Vereinigten Mühlen-A.-G.» zusammen, die sämtliche Betriebe der Kantone Zürich und Luzern zu einem Produktions- und Absatzverteilungssyndikat mit gemeinsamer Verkaufsstelle zusammenfasste. Es folgten 1904 die Aargauischen Mühlen mit einer besonderen Syndikatsgründung, 1906 die Berner und 1907 die ostschweizerischen Mühlen in St. Gallen.

Die Resultate waren gut. Das St. Galler Syndikat ersparte z. B. allein an Reisendenkosten jährlich Fr. 210,000.—. Trotzdem hat sich nur das ostschweizerische und aargauische Syndikat erhalten, die andern lösten sich auf (Bern 1909, Zürich 1913). Diese eigenartige Erscheinung erklärt die Basler Handelskammer in ihrem Bericht von 1909 (S. 83 bis 84) mit folgenden Gründen:

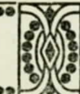
«Erstens muss die völlige Trennung und absolut unzulängliche Fühlung zwischen Einkauf und Verkauf bei Konjunkturen, wie wir sie in den letzten Jahren erlebt haben, entweder für den einzelnen oder für die Gesamtheit zum Schaden werden. Zweitens kann es dem einzelnen sehr erschwert oder sogar unmöglich gemacht werden, Vorteile, die er durch Umbau oder rationellen Betrieb zu erzielen imstande wäre, richtig auszunützen, wenn die Mehrheit seiner Kollegen damit nicht Schritt halten kann oder will.»

Nicht zum wenigsten hat der Widerstand des Verbandes der schweiz. Konsumvereine, sowie der Bäcker und Konfiserien gegen die Preiserhöhungen der Syndikate diese in der Zentralschweiz zum Scheitern gebracht. (Von uns hervorgehoben! Die Redaktion.)





Volkswirtschaft



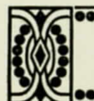
Ein- und Ausfuhr. Im II. Quartal 1922 erreichte die schweizerische Einfuhr einen Wert von 408 Millionen, die Ausfuhr einen Wert von 397 oder mit Hinzurechnung des Goldexports von 455 Millionen Franken. Im ersten Quartal betrugen die bezüglichen Werte: bei der Einfuhr 445 Millionen, bei der Ausfuhr 402 resp. (mit Goldexport) 421 Millionen Franken. Mit diesen 400 Millionen Franken Einfuhr steht die Schweiz ungefähr auf dem Vorkriegsniveau, wobei aber zu beachten ist, dass die Warenpreise erheblich höher sind als vor dem Kriege und demgemäss eine Verringerung der Einfuhrmenge zu konstatieren ist.

Die grösseren Industrien verzeichnen im Vergleiche mit den zwei ersten Quartalen des Vorjahres folgende Exportsummen in Millionen Franken:

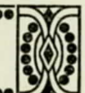
	1921		1922	
	I. Quartal	II. Quartal	I. Quartal	II. Quartal
Seidenstoffe	57	40	46	42,85
Uhren	44,8	44,3	30,9	41,34
Maschinen	65,9	65,9	37,3	40,8
Fahrzeuge	2,4	1,68	0,82	1,37
Stickereien	36,3	27,3	41,2	36,6
Baumwollstoffe	52	46	46,25	34,92
Käse	5,67	6,42	10,2	22,4
Seidenband	17	14,1	18,5	19,1
Schappe	5,27	8,25	8	9,8
wovon Indigo	0,74	0,55	2,5	3,14
Uebrige Teerfarben	13,1	16,27	15,2	13,51
Baumwollgarne	11,65	13,45	11,9	12,63
Wirkwaren	10,3	7	9,54	11,2
Schuhwaren	9,25	9,9	6,5	8,134
Instrumente, Apparate	11,2	9,1	7,3	6,63
Pharmaka	7,5	7,3	5,84	6
Strohwaren	7,06	3,6	8,6	5,83
Kondensmilch	5,42	11	7,54	5,3
Schokolade etc.	12,07	19,76	5,62	5,135
Aluminium	6,76	7,4	7,4	4,33

Abgesehen von dem besonders begünstigten und forcierten Käseexport wären demnach Wirkwaren, Uhren, Schuhwaren, Seidenband und Schappe über ihren tiefsten Punkt hinweg.

Die Zolleinnahmen im August 1922 betrugen Fr. 12,531,206.31 gegen Fr. 7,918,896.63 im August 1921. Die Einnahmen vom 1. Januar bis 31. August betrugen Fr. 101,215,307.69 gegen Fr. 54,820,867.84 in der gleichen Zeit des Vorjahres. Der Mehrertrag beträgt somit Fr. 46,394,439.85.



Aus der Praxis



Kritische Betrachtungen. Unter diesem Titel veröffentlichte vor einiger Zeit Richard Wiefel (Erfurt) in der «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau» einen Artikel, der, obwohl für deutsche Verhältnisse geschrieben, auch in unseren Kreisen mit Nutzen gelesen werden kann, weshalb wir die wichtigsten Partien mit wenigen Aenderungen nachstehend folgen lassen.

Wenn wir den inneren Aufbau unserer Genossenschaften betrachten, den rein technischen wie den der Werbearbeit dienenden Apparat, und einen Vergleich ziehen etwa mit den Verhältnissen vor einem Jahrzehnt, so ist der Unterschied ein in die Augen fallender. Es sind erhebliche Fortschritte festzustellen, die als Beweis gelten dürfen, dass lebendig wirkender Aufbauwille in starkem Mass in unserer Bewegung vorhanden ist und sich paart mit technischem Können, Anpassungsfähigkeit und Energie. Eine Bewegung, die sich innerhalb eines Jahrzehnts so rasch entwickelte und die leitenden Kräfte aus sich heraus zu schaffen vermochte, verrät dadurch allein schon den ihr innewohnenden gesunden und starken Entwicklungsdrang. Diese Tatsache gibt aber auch das beruhigende Gefühl, dass unsere Organisationen sich schweren Situationen gewachsen zeigen werden.

Allein trotz dieser erfreulichen Feststellung soll man sich nicht dazu verleiten lassen, über die Mängel hinwegzublicken, die sich noch überall bemerkbar machen und namentlich dann sichtbar werden, wenn wir den Blick von der Fassade des stolzen Gebäudes, das unsere Organisation in ihrer Gesamtheit darstellt, abwenden und in die einzelnen Winkel eindringen. Da findet sich für das kritische Auge mancherlei. Leider allzu viele sind da, die wohl mit zehren von dem Ansehen, das sich unsere Bewegung durch ihre Gesamtleistungen errungen hat, die aber ihrerseits nicht alles tun, um die Leistungsmöglichkeit der Organisation auf den höchstmöglichen Stand zu bringen; die mittrotten und geschoben werden müssen, die sich nicht umzustellen vermögen, die an dem festhalten, was war, und nicht einsehen können, dass ein jedes Wirtschaftsunternehmen einem lebendigen Organismus gleicht, dessen Lebensbedingungen beeinflusst werden von der Umwelt und dass es sich den in dieser Umwelt eintretenden Umänderungen anpassen muss, will es nicht zum Stillstand und Rückgang verurteilt werden. In dieser Beziehung — es ist ein Gemeinplatz, den ich aussprechen muss — haben sich die Verhältnisse seit den Vorkriegsjahren von Grund auf geändert. Wer heute noch glaubt, mit der Betriebsmethode auszukommen, die vor dem Kriege anwendbar war, wird sich unweigerlich festfahren. Mancher Fall zeigt, dass der trotz Umsatzsteigerung vorhandene Stillstand in einzelnen Genossenschaften auf mangelndes Umstellungsvermögen der Leitung zurückzuführen ist. Es bewahrheitet sich eben auch bei uns, dass sich im Kampfe erst der Meister zeigt und dass die Spreu sich von dem Weizen sichtet durch den rauhen Wind, der uns um die Ohren fegt. Da noch nicht die mindeste Aussicht besteht, dass das wirtschaftliche Unwetter bald vorüber sein wird und dass die Wogen Neigung zeigen, sich zu glätten, vielmehr das Gefühl besteht, als ob der Sturm vor seinem endlichen Abebben sich noch einmal mit aller Macht aufbäumen wolle, so haben wir alle Ursache, unser Schiff vor dem Leckwerden zu schützen und es einer fortwährenden Prüfung zu unterziehen.

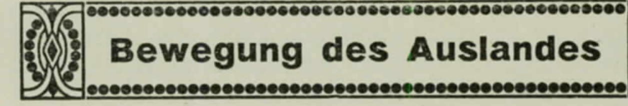
An dieser notwendigen Prüfung lassen es aber viele Verwaltungen mangeln. Mangel an Selbstkritik liegt offen zutage. Auf diesen Mangel an kritischer Betrachtung z. B. der Jahresergebnisse stösst man nur allzu oft, ja, ich wage nicht zuviel, wenn ich sage: es ist ein Uebel, das sich noch fast überall mehr oder weniger zeigt. Der Jahresabschluss zeigt nur, wenn ich ihn nicht in allen Einzelheiten vergleiche mit dem des Vorjahrs, nichts oder wenigstens nicht das, was ich brauche und worauf es ankommt. Die vergleichende Darstellung findet man in einzelnen Jahresberichten gut ausgebaut, in den meisten aber sind nur die Ansätze vorhanden; Gegenüberstellung des Gesamtumsatzes, der Geschäftsguthaben, der Reserven, der Reinerübrigung — damit begnügt man sich. Ob sich aber die Umsätze in allen Waren-

abgabestellen gleich entwickeln, ob die Stadtabgabestellen im Vergleich mit denen der ländlichen Orte eine gleich verlaufende Entwicklungskurve aufweisen, welcher Prozentsatz des Gesamtumsatzmehrs auf etwa neu errichtete Abgabestellen und was von dem Mehr auf die bisherigen alten Abgabestellen entfällt, ob sich die Zahl der «Nichtkäufer», dieser der Genossenschaft gleichgültig gegenüberstehenden Mitglieder, in gleicher Weise auf Stadt und Land verteilt, welche Bezirke die höhere Zahl davon aufweisen usw., alles das sind Dinge, über die sich der auf das Steigen seiner Umsatzzahl bedachte *Privatkaufmann* bis ins einzelne Klarheit verschaffen würde, weil er *nur so* erst in die Lage versetzt wird, zu erkennen, was geschehen kann und muss, um Mängel abzustellen, die einer gleichmässigen Umsatzentwicklung entgegenstehen. Dass *wir die gleiche* Verpflichtung haben, sollte nicht notwendig sein, auszusprechen. Und doch — wie viele Verwaltungen gibt es nicht noch, die Jahr für Jahr sogar an der betrübenden Tatsache eines verhältnismässig hohen Prozentsatzes von Mitgliedern, die ihren Bedarf nicht in der Genossenschaft oder nur ungenügend decken, vorübergehen, ohne Anlass zur Betrachtung überhaupt zu nehmen, die darauf ausgehen, *neue* Mitglieder zu werben, und nicht zuvor versuchen, den Mangel abzustellen, dass im Durchschnitt von je fünf Mitgliedern eines als solches nur in der Liste figuriert, im übrigen aber Jahr für Jahr als Ballast mitgeschleppt wird, die sich nicht bemühen, die Ursachen zu ergründen. Notwendig ist aber auch, sich Klarheit darüber zu verschaffen, ob etwa und in welchem Umfange die Umsatzzunahme in der *Einführung neuer Artikel* begründet ist. Ein absolutes Umsatzmehr kann unter solchen Umständen ein relatives Umsatzweniger bedeuten. Die reale Umsatzsteigerung bedeutet eine *Lebensfrage*, denn die Unkostenquote bleibt zunächst die gleiche; die *Wirtschaftlichkeit* unserer Unternehmen kann aber in *diesem* Falle nur auf zweierlei Weise erhalten werden: entweder *Verringerung der Unkosten* oder *Steigerung des Umsatzes*. Da sich das erstere schwer und zudem nur bis zu einem gewissen Grade ermöglichen lässt, so muss auch die andere Lösung scharf ins Auge gefasst werden.

Mangel an kritischer Beobachtung zeigt sich in recht starkem Mass auch gegenüber der *Unkostenentwicklung*. Die Preiserhöhungen schufen längere Zeit einen leidlichen Ausgleich; deshalb glitt man über diese Frage allzu leicht hinweg.

Um es nochmals zu sagen: Klarheit in allen Betriebsvorgängen, Hineinleuchten in jeden Winkel, nichts unbeobachtet und unkontrolliert lassen, Umstellung und Anpassung an die veränderten Verhältnisse, Prüfung aller Geschäftsmassnahmen auf ihre Vereinfachung, Streben nach höchstmöglicher Oekonomie des einzelnen Betriebszweiges wie des Gesamtunternehmens — das sind zwingende Aufgaben *jeder* vom Verantwortungsgefühl getragenen Genossenschaftsverwaltung. Auf dieser ruht eine hohe Verantwortung nicht nur gegenüber dem ihr anvertrauten Unternehmen, sondern auch gegenüber dem *Prinzip* der *Gemeinschaft*, dessen Durchführbarkeit und Zweckmässigkeit den ihm zweiflerisch gegenüberstehenden Volkskreisen durch keine noch so schöne *Theorie* bewiesen werden kann, wenn die *Praxis* ein anderes Ergebnis zeitigen würde. «Lernet, ihr seid gewarnt!» ruft das vergangene Jahr mancher Verwaltung zu. Möge dieser Mahnruf nicht ungehört verhallen.

Auf einen weiteren, sich stark bemerkbar machenden Mangel hinzuweisen, nötigt die praktische Erfahrung des Verbandsrevisors; das ist die *ungenügende Orientierung der Genossenschaftsbehörden*, auf die man allzuhäufig stösst. In einer früheren Periode unserer Bewegung stand mancher Betriebsführer auf dem Standpunkte, die Aufsichtsbehörden nicht allzu tief hineinblicken zu lassen in das Getriebe, nicht etwa, weil es irgend etwas zu verbergen gab, sondern meist aus der kurzsichtigen Anschauung heraus, dass andernfalls dem auf Grund seines Fachwissens sich etwas überlegen fühlenden Betriebsführer unbequeme Widersacher entstehen könnten. Ist auch hier eine Wandlung zum Besseren vor sich gegangen, so ist doch diese Spezies von Geschäftsführern noch nicht völlig ausgestorben. Es ist nichts verkehrter, auch vom Standpunkte des Vorstandes selbst, als dem Aufsichtsrate nicht weitesten Einblick in alles zu gewähren und ihn nicht vielmehr so zu schulen und zu unterrichten, dass er in die Lage versetzt wird, aus eingehender Kenntnis des Ganges der Geschäfte heraus seine Beschlüsse fassen zu können. Das ist geradezu ein Gebot der Notwendigkeit. Nicht nur wird dadurch der Vorstand von der Bürde seiner Verantwortlichkeit entlastet, er erhält auch durch einen Aufsichtsrat, der über Wissen und Kenntnisse verfügt, eine wirksamere Unterstützung bei allen erforderlichen geschäftlichen Massnahmen, als wenn der Aufsichtsrat rein gefühlsmässig an die Beurteilung der Massnahmen herangeht und schliesslich auch herangehen muss. Wenn die Genossenschaftsbehörden mit Sachkenntnis und getragen von starker Verantwortlichkeit dem anvertrauten Unternehmen und der Allgemeinheit gegenüber ihre Aufgaben zu erfüllen suchen, dann werden wir den vor uns liegenden Schwierigkeiten leichter gewachsen sein. Prophet zu spielen, ist eine undankbare Aufgabe; das eine steht aber fest: über den Berg der wirtschaftlichen Schwierigkeiten sind wir noch nicht hinweg, noch kann uns Schwereres bevorstehen als das, was *hinter* uns liegt. Auf jeden Fall müssen wir uns rüsten. Wohl jeder Genossenschaft und unserer Bewegung, wenn ein *starker Stab kenntnisreicher und energischer Führer vorhanden ist*, die den Gefahren zu begegnen wissen und mit kräftiger Hand unser Schiff durch die Klippen hindurchlenken. Bauen wir vor, wir sind gewarnt!




Bewegung des Auslandes

Indien.

Fortschritt der Genossenschaftsbewegung in Bengal. Nach dem «Bericht über die Tätigkeit der Genossenschaften in Bengal» hat sich die Zahl der Genossenschaften in dieser Provinz von 5408 zu Beginn auf 6366 am Ende des Jahres erhöht. Der im Berichtsjahre gemachte Fortschritt ist nicht so gross wie im Vorjahre, in dem sich die Zahl der Genossenschaften um 1152 erhöhte. Ueberall war das Bedürfnis vorhanden, neue Genossenschaften zu gründen. Aber das Gericht war der Meinung, dass man mit neuen Gründungen vorsichtig sein müsse, und beschränkte deshalb die Ausdehnungstendenzen. In den beiden am 30. Juni 1921 zu Ende gegangenen Jahren hat sich die Gesamtzahl der Genossenschaften um 50% erhöht. Wenn man aber die allgemeine Depression im Handel berücksichtigt und bedenkt, dass

mannigfache ernste politische und wirtschaftliche Störungen die Entwicklung erschwerten, dann ist der erzielte Fortschritt tatsächlich so gross, wie er sich mit einer soliden finanziellen Fundierung und mit der Durchführung einer angemessenen Kontrolle nur irgend vereinbaren lässt.

Das gesamte Betriebskapital hat sich von 2,820,000 Rupien[1]) auf 3,330,000 Rupien erhöht. Von dieser Summe haben die Genossenschaften und ihre Mitglieder über 40% aufgebracht. Ermutigend ist der Umstand, dass, während sich das Kapital beständig erhöht, der Zuschuss von anderen Stellen Jahr für Jahr zurückgeht.

Die Mitgliederzahl der Genossenschaften ist von 217,175 auf 242,085 angewachsen. Durchschnittlich hat sich die Zahl der Genossenschaften um 17,7%, das Betriebskapital um 17,9%, die Mitgliederzahl dagegen nur um 11,4% erhöht. Der letzte Umstand erklärt sich daraus, dass die neuen Genossenschaften gewöhnlich im ersten oder zweiten Jahr ihres Bestehens nur wenige Mitglieder haben.

Die landwirtschaftlichen Kreditgenossenschaften machen ungefähr 90% von der Gesamtzahl aller Genossenschaften aus. Ihr Betriebskapital belief sich auf 12,262,000 Rupien, gegen 10,408,000 Rupien im Jahre 1919/20. Das eingezahlte Anteilkapital stieg von 153 lakhs[2]) auf 302 lakhs, während die Einlagen der Mitglieder sich von 576 lakhs auf 627 lakhs erhöhten.

Die Zahl der Zentralbanken wuchs von 64 auf 71 an; ihr Betriebskapital stieg von 10,404,000 Rupien auf 12,122,554 Rupien. Wegen der gedrückten wirtschaftlichen Lage im Berichtsjahre sank die Summe der gewährten Darlehen von 56,54 lakhs auf 44,13 lakhs. Die Darlehen und Einlagen der Zentralbanken gingen ebenfalls leicht zurück, weil das Geld ganz allgemein knapp war und andere Geldgeber Konkurrenzzinsfüsse anboten.

Der Genossenschaftsverband in der Provinz Bengal befindet sich in recht günstiger Lage. Obwohl er manchmal niedrigere Zinsfüsse gewährt als der Staat und öffentliche Körperschaften, jedenfalls niemals höhere, flossen ihm doch im Berichtsjahre über 5 lakhs Einlagen zu. Im Vorjahre wurden noch nicht 100,000 Rupien (= 1 lakh) eingezahlt.

Die genossenschaftliche Organisationsgesellschaft in Bengal, die als zentrales Informations- und Beratungsamt in genossenschaftlichen Angelegenheiten sehr nützliche Arbeit leistet, hat sich besonders um die Lösung der in Kalkutta die Gemüter beschäftigenden Probleme bemüht. Dank der Tätigkeit ihres Siedelungsausschusses ist man jetzt endlich an die Organisation einer Siedelungsgenossenschaft herangetreten. Der Unterausschuss für Verkaufsstellen versucht, die Kohlenversorgung in Kalkutta zu organisieren, während ein Ausstellungskomitee sich alle Mühe gegeben hat, dem Publikum Kenntnis von der Tätigkeit der gewerblichen Genossenschaften zu geben und diesen Organisationen Aufträge zu beschaffen.

Es bestehen in der Provinz elf landwirtschaftliche Ein- und Verkaufsgenossenschaften, gegen sieben im Vorjahr. Im ganzen ist der Fortschritt, den diese Genossenschaften erzielt haben, recht zufriedenstellend. Die Bauern, die ihre Angelegenheiten in die eigenen Hände nahmen, haben die Grundsätze der Genossenschaftsbewegung schätzen gelernt.

[1]) 1 Rupie = Fr. 1.68 Vorkriegswährung.
[2]) 1 lakh = 100,000 Rupien.

Die Zahl der nicht Landwirtschaft treibenden Genossenschaften erhöhte sich von 360 im Vorjahr auf 438 im Berichtsjahre. Von diesen sind 148 Kreditgenossenschaften mit einem Betriebskapital von 5,582,000 Rupien. Im ganzen sind die Fortschritte auf diesem Gebiete sehr zufriedenstellend.

Die Zahl der nicht landwirtschaftlichen Versorgungs- und Verkaufsgenossenschaften erhöhte sich in den zwei Jahren von 18 auf 90. Diese gewaltige Zunahme geht auf wirtschaftliche Ursachen, auf hohe Preise und auf den Umstand zurück, dass die Gewinnsucht viele Leute des Mittelstandes veranlasst hat, es einmal mit der genossenschaftlichen Warenverteilung zu versuchen. Es stellte sich indessen heraus, dass eine Anzahl dieser Genossenschaften auf falscher Grundlage arbeitete. Die Mitglieder wahrten ihrem Verein nicht die nötige Treue; es wurde zu bereitwillig Kredit gewährt und auch zu planlos eingekauft. Statt also neue Genossenschaften zu gründen, wurde versucht, die bestehenden weiter auszubauen.

Die Zahl der Webergenossenschaften hat sich auf 117 erhöht. Aber nur in Bankura ist ein leidlich zufriedenstellender Fortschritt erzielt worden. Die Qualität der Waren ist bedeutend besser geworden.

Es ist recht erfreulich, dass in dem Bericht festgestellt werden kann, das Publikum bringe der Genossenschaftsbewegung in fast allen Teilen der Provinz Bengal ein steigendes Interesse und ständig wachsende Sympathie entgegen. I. G. B.



Lesefrüchte.

In jedem Menschen liegen gute Eigenschaften verborgen. Man trachte nur dahin, sie ans Licht zu bringen.

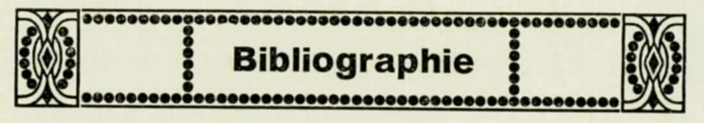
* * *

Ein guter und humaner Betriebsleiter steigert durch seine Eigenschaften die Leistungen der ihm Unterstellten; der schlechte Betriebsleiter vermindert sie — und er verdient es nicht besser.

* * *

Ein Genossenschaftsangestellter, der nicht für seinen Tagesverdienst eine volle Tagesarbeit liefert, ist kein Genossenschafter, sondern etwas anderes, das man nicht näher zu erklären braucht.

Nach dem „Producer“.



Eingelaufene Schriften.

Bruppacher, Kaspar. Die Organisation und Technik des Zürcher Rohseidenhandels. Verlag Schulthess & Cie., Zürich. 1921. 19 S.

Spectator. Die Erdrosselung der Arbeit. Weinfelden. 1922. 32 S.

Messmer, A. Zur Sicherung der Getreideversorgung der Schweiz. 47 S.

Hilmer, Franz. Genossenschaftswesen für Landwirte. 1921. 206 S.

Redaktionsschluss: 7. September 1922.